

事業説明会

～中期3ヶ年計画の達成に向けた取組み～

株式会社プロトコーポレーション (4298:JP)
2016年11月7日



企業目標・経営理念・経営方針

企業目標：『ワンダフルカンパニー』の実現

お客様の満足（有益な情報とサービス）と社員の誇り（会社と仕事）、
そして株主からの信頼（将来と実績）を得、社会から必要とされる企業を創る

経営理念

物を売ることより知恵、情報を通じて 人・企業と効果的な結び付きをし
社会に貢献することを事業の基本理念とする

経営方針

企業・商品ブランドの確立

中期3ヶ年事業計画（損益）

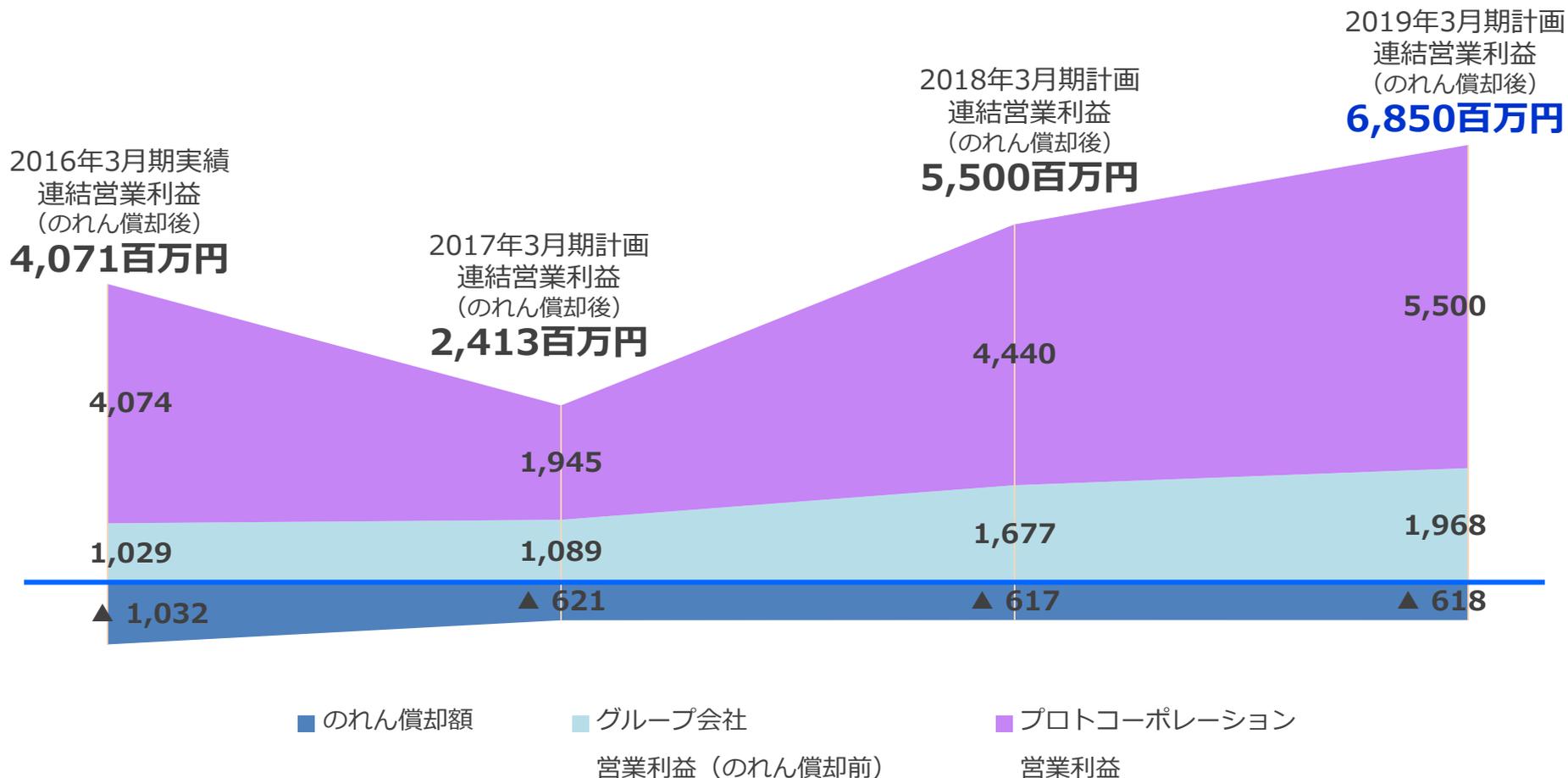
(百万円)

事業計画	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画
売上高	54,297	58,251	67,690	76,729
売上原価	33,067	34,679	39,702	44,823
売上総利益	21,229	23,572	27,988	31,906
販売費及び一般管理費	17,157	21,159	22,488	25,056
営業利益	4,071	2,413	5,500	6,850
営業利益率(%)	7.5	4.1	8.1	8.9
経常利益	4,190	2,431	5,502	6,848
当期純利益	▲390	1,453	3,680	4,620
1株当たり当期純利益(円)	▲19.28	72.35	183.46	230.33

※2017年3月期以降の計画値は、2016年5月13日公表の数値であります。(以下同様)

※2017年3月期以降の「1株当たり当期純利益」については、2016年5-6月に実施した自己株式取得による影響を反映しております。

中期3ヶ年計画の営業利益推移



2019年3月期 グループ連結営業利益 6,850百万円

ビジョン「カーライフのトータルサポート」

ビジョン カーライフのトータルサポート

事業戦略

Goo Life Time Valueの構築

新車・中古車・整備の各事業領域における取組みを
有機的に結び付ける

現状

新車・中古車・整備の
各事業領域にて取引社数を拡大し、
商品・サービスを展開

商品・サービス

2016年9月末時点 取引社数

新車	DataLine SalesGuide	3,294 拠点
中古車	MOTORGATE 	12,621 社
整備		10,527 工場

ユーザーのカーライフをトータルサポートする仕組みを構築する

ビジョン「カーライフのトータルサポート」実現に向けて（1）

Point
中古車

中古車の価値向上

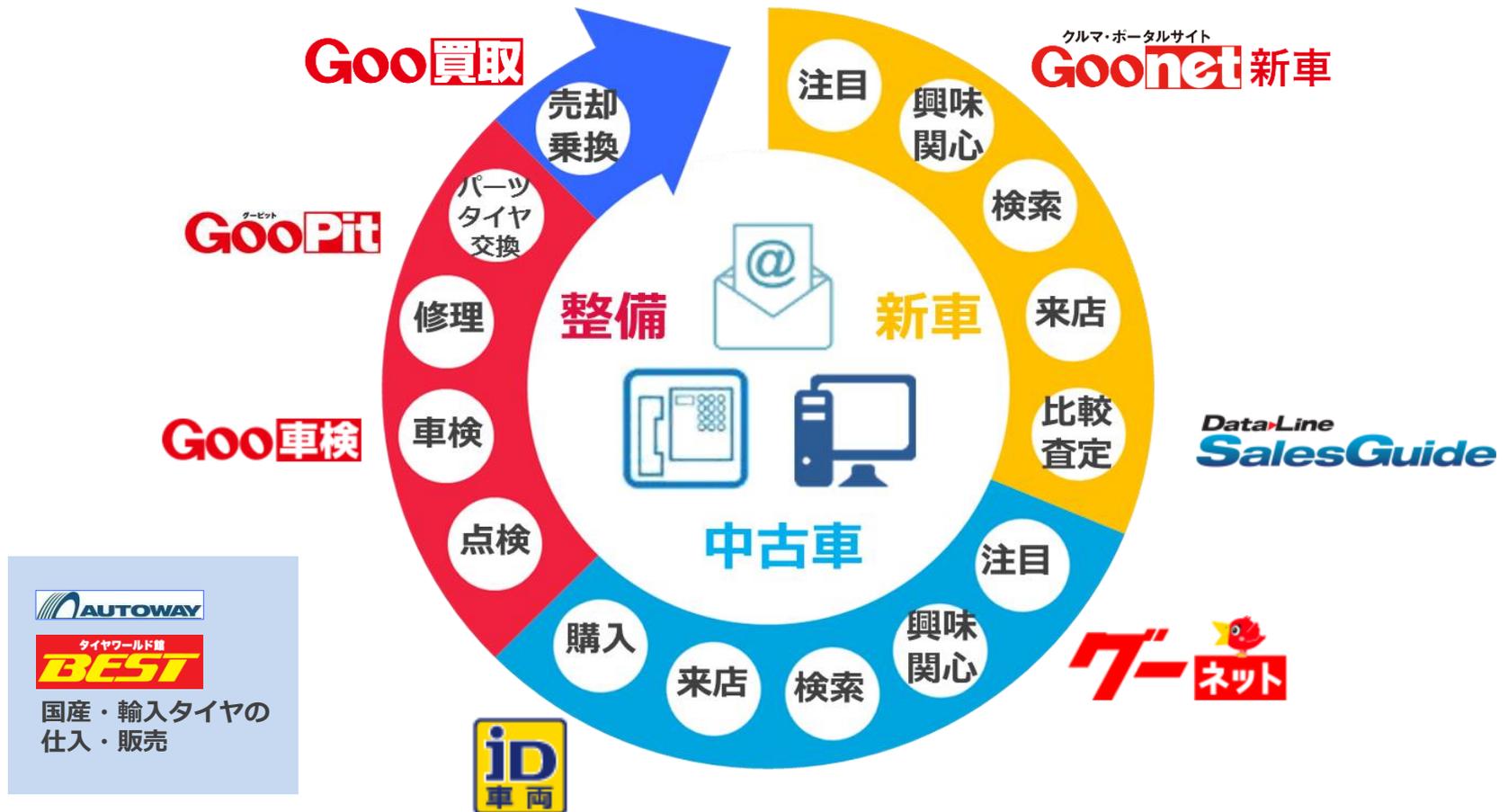
Point
整備

整備向上
～整備業界におけるリアルとネットの融合～

各事業領域における取組みの強化を通じ、
Goo Life Time Valueの構築を図る

ビジョン「カーライフのトータルサポート」実現に向けて（2）

・ 事業戦略 Goo Life Time Valueの構築



Goo Life Time Value (Goo顧客創造価値)
ユーザーのカーライフを、信頼されるサービスで支援する

中古車販売店に向けた取組み

中古車の価値向上

中古車：市場・競合動向とプロトの将来構想

市場動向	<p>コスト重視・クルマの道具化といったユーザーニーズの変化により、低年式車両や過走行車両においても、仕入競争が激化している</p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none">・ユーザーの消費マインドの低下、大手販売店の多店舗展開の加速により、ますます競争が激化・オークション市場における仕入競争の激化を背景に、買取を強化する中古車販売店が増加・ユーザーニーズの変化に合わせたサービスの導入が必要
競合動向	<p>現状、中古車関連情報メディア（1次ソース）については、競合とシェアを二分しており、今後の差別化が課題</p>



プロトの 将来構想	<p>【ユーザーがより安心して中古車を購入できる環境をつくる！】</p> <p>ユーザーが安心・納得して中古車を購入できる環境創りをリードし、「中古車の価値向上」を実現する</p>
----------------------	--

**ユーザーが抱く中古車への不安を払拭し、
中古車販売店とのマッチングを加速させる**

成約台数No.1に向けて

成約台数No.1

ゲーネット
で
選びたい!

マッチング

ゲーネット
で
売りたい!

プロトの取組み
中古車の価値向上

ユーザー

クライアント

中古車の価値向上を通じて、
ユーザー・クライアントのマッチングを最大化させる

中古車の価値向上に向けた取り組み

■ 車両状態情報開示を通じた高い成約実績

→新サービス「ID車両」を開始（2016年8月18日～）

「ID車両」とは、プロによる厳しいチェックを受け、その結果が開示されている中古車の総称です。クルマの状態が“まる見え”の「ID車両」が、あんしん・なっとくの中古車えらびの新しい基準になります。



中古車えらび！ あんしん、まる見え。 **iD** 車両

プロトのGoo鑑定車 **各メーカーの車両状態評価書付の中古車**



Goo鑑定
Goo鑑定の概要と図解(一例)

- クラスの傷びなどによる劣化
- エンジンルームのオイルや冷却水の量等のチェックに加え、異音なども確認
- ボディに腐食が認められる場合は、腐食の程度を確認
- エンジンルームのオイルや冷却水の量等のチェックに加え、異音なども確認
- ボディに腐食が認められる場合は、腐食の程度を確認
- ボディに腐食が認められる場合は、腐食の程度を確認



車両状態評価書付

+ 各社の鑑定士がチェックし
車両状態評価書が付与されている中古車

中古車情報の「見える化」を通じた成約実績の向上

ユーザー向けの取組み

■ 有力サイト・メディアとの連携によるユーザー数の拡大



導線



導線



リアル
「TV・交通広告等」

ネット（スマホ・PC）

リアル（情報誌）
「コンビニ・書店」

LINE
(2016年9月)



MOBY
(2016年8月)

BIGLOBE
(2014年12月)

ジモティー
(2014年10月)

中古車EX
(2014年7月)

価格.com
(2014年1月)

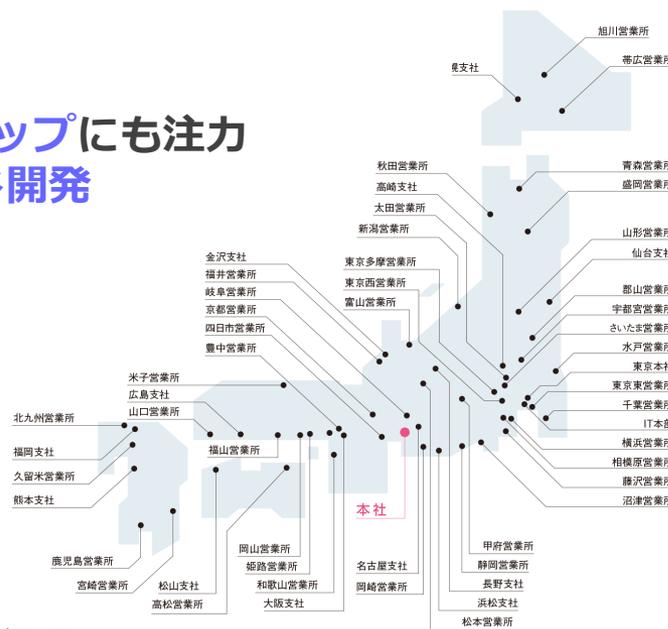
goo
(2004年10月)

有力サイト・メディアとの連携を通じ、
ユーザー接点の最大化を図る

クライアント向けの取組み

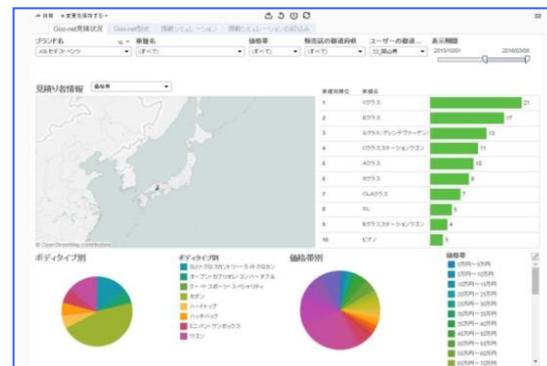
■ 全国を網羅する営業インフラの活用

- ・ サポート体制・提案姿勢により、契約後のフォローアップにも注力
- ・ 営業部門・IT部門の連携によるITサービスのスピード開発
- ・ エリア特性に沿った商品・サービスの展開



■ 営業効率の改善

- ・ Business Intelligenceツールによるターゲットの絞込み
→ユーザーからの見積り依頼数や在庫の回転率等を定点観測
- ・ 営業体制の強化
→営業実績と工数を一元管理し、適切な人材配置を実現
- ・ プロトソリューション（旧プロトデータセンター）のクライアント向けコールセンターの活用



全国営業インフラの活用とデータ分析に基づく適確な提案を実施し、取引社数シェアの拡大を図る

整備工場に向けた取組み

整備向上～整備業界におけるリアルとネットの融合～

整備：市場・競合動向とプロトの将来構想

市場動向	<p>他業態からの参入が増え競争が激化する中、整備業者は在庫台数の確保が厳しくなってきたおり、整備サービスにおける差別化や関連事業の展開等、今後積極的な姿勢が求められる</p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none">・本業の法定点検に依存した“待ち”の姿勢からの脱却が必要・本業の稼働率を向上させるための新規ユーザー獲得が必要・整備単価の下落を受け、本業以外（中古車・保険販売）の収益確保が必要
競合動向	<p>現状、圧倒的な整備工場コンテンツは存在しないものの、FCグループ単位のコンテンツ、インターネット集客サービスは存在する。</p>



プロトの将来構想	<p>【整備向上】</p> <ul style="list-style-type: none">・地域の整備工場との協業による整備市場の活性化 カーユーザーにとって最適な整備環境を構築する「簡単・便利・明朗」・新しいビジネスの創出 10,000工場のネットワークを活用した新しいビジネスの創出を図る
-----------------	--

**リアルとネットを融合させ、
カーユーザーにとって最適な整備環境を構築する**

整備市場の概要

■ 整備工場数(2016年3月末)

認証工場 92,156工場
(GooPit加盟工場 10,408工場)

(出所：国土交通省)

▶ 中古車販売店を超える拠点数

■ 自動車保有台数 (2016年3月末)

約7,700万台

(出所：自動車検査登録情報協会)

▶ 安定的な事業基盤

■ 整備売上5.5兆円 (2015年6月末時点)

- ・ 車検整備 2.1兆円 (@6.5万円)
- ・ その他事故整備等 3.4兆円

(出所：日本自動車整備振興会連合会)

▶ 中古車小売市場に匹敵する市場規模

■ 年間車検台数 約3,230万台 (2016年3月末)

(出所：国土交通省、軽自動車検査協会)

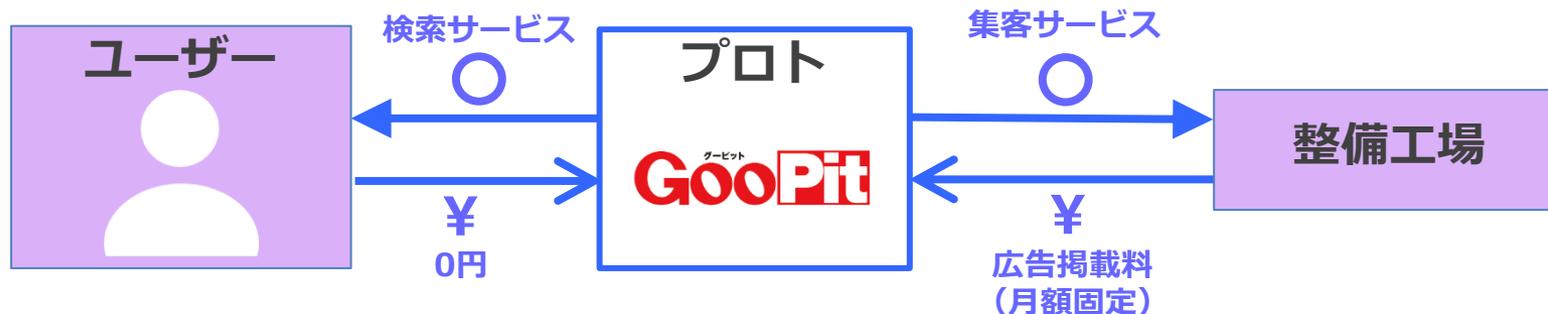
- ・ 参考：車検浮遊層比率 約20% (次回の車検先を決めていないユーザー)
- ・ 参考：大手カー用品店 年間車検台数 約60万台 (シェア約2%)

(出所：当社調べ)

市場規模は大きいものの、スケールメリットが働きにくい業界

これまでのプロトの取組み（整備工場）

■ GooPitのビジネスモデル(ユーザーと整備工場のマッチング)



■ GooPitの取引工場数を拡大

(工場)



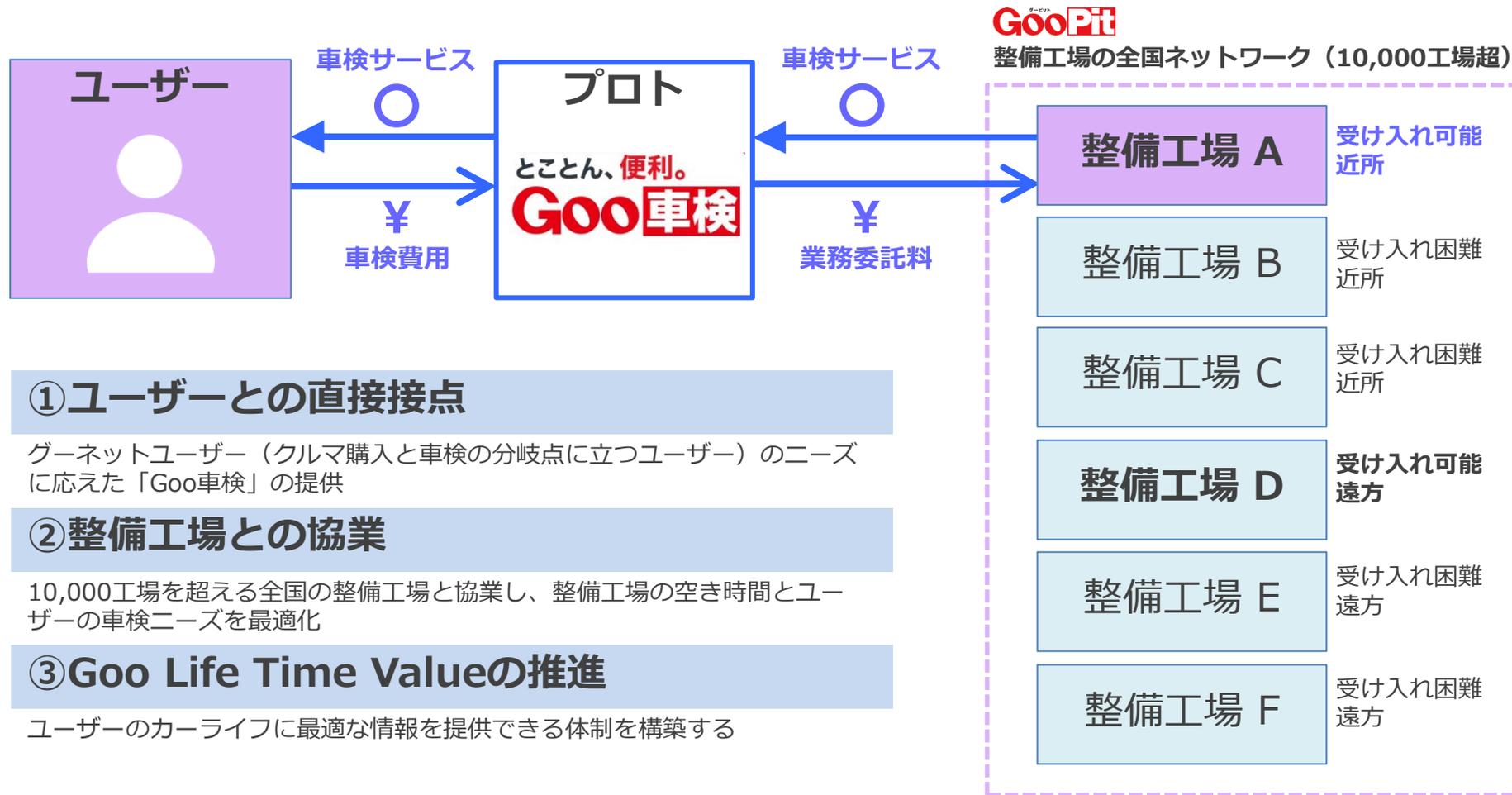
GooPit取引工場数シェア
11.4%



GooPitの提供を通じて整備工場の全国ネットワークを構築

整備工場向け送客サービス「Goo車検」

■ Goo車検のビジネスモデル（2016年8月東海エリアでテストマーケティング開始）



①ユーザーとの直接接点

グーネットユーザー（クルマ購入と車検の分岐点に立つユーザー）のニーズに応えた「Goo車検」の提供

②整備工場との協業

10,000工場を超える全国の整備工場と協業し、整備工場の空き時間とユーザーの車検ニーズを最適化

③Goo Life Time Valueの推進

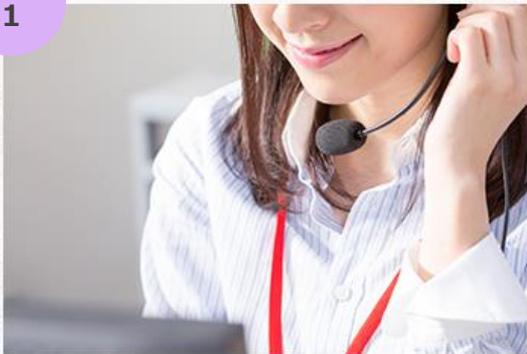
ユーザーのカーライフに最適な情報を提供できる体制を構築する

整備工場の非稼働時間を活用した車検サービスの提供（シェアリング）

整備工場向け送客サービス「Goo車検」

■ユーザーメリット

Point
1



コンシェルジュサポート（WEB・電話）
車検のお申込みから納車までプロトが
完全サポート

Point
2



自宅に引取&納車で手間なし
整備工場から自宅までクルマを引取、
車検取得後は自宅まで納車（代車も提供）

Point
3



簡単カード決済
高額な現金を用意する必要は無く、
自宅で支払い完結

■ユーザー支持拡大のキーワード

近所

低価格

安心

安全

便利

ユーザーニーズの追究を続け、
ユーザーに支持されるサービスを目指す

Appendix

新車ディーラーに向けた取組み（1）

・ Goo-net新車(新車メディア)の強化

PC版



SP版



■ サービス開始

新車ディーラーの集客支援を目的とし、2015年9月よりGoo-net新車を開始

■ 基本掲載情報

店舗情報／店舗地図／取扱い車種 等

■ 2017年1月（予定）～ 有料契約オプション

おすすめ情報／試乗車・展示車情報／スタッフ紹介
無料電話設定 等

掲載情報例

【店舗名】 ●●●●●● ■■店

Store Information ▶ 店舗QRコード クリップ

無料電話 0066-9677-8629010

展示車・試乗車のご確認、乗り換えシミュレーションの予約など、事前確認をおすすめします！

住所 東京都千代田区

TEL 999-333-8888

店舗サイト <http://dev.www.goo-net.com/newcar/>

■ 新車ディーラー情報の拡充に向けた今後の有料契約オプション展開（予定）

- ①店舗ユーザーレビュー
- ②試乗車予約機能
- ③店舗用アプリ

**Goo-net新車の更なる強化を図り、
新車ディーラーへの集客を促進させる**

新車ディーラーに向けた取組み（2）

■ 背景①

理想の代替サイクルについて、ディーラーとユーザーの考えは近い

ディーラーの理想

5年以内の乗換えを
オススメしたい

ユーザーの理想

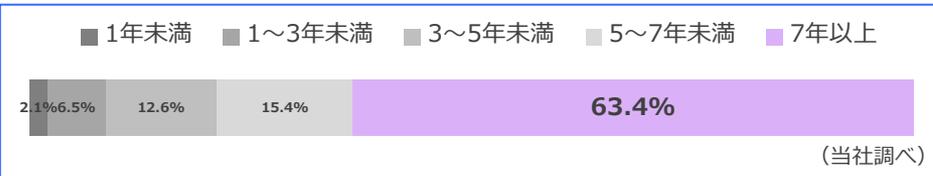
5年くらいで
乗換えたい

■ 背景②

一方、ユーザーの中には
「新車は長期間保有して乗り潰す事が一番コストがかからない！」と
考えている方が多い

【現実の代替サイクル】

所有車（新車）の保有期間：初年度登録からの経過年数（n=6,679）



現実の代替サイクルは平均 **8年5ヶ月**

• DataLine SalesGuide

2015年10月より新車ディーラーにおける商談ツールの提供開始



Go-net新車でも
ユーザーにアピール

コスト比較提案機能



将来価格予測グラフ機能



2017年3月末時点（目標）

導入拠点数	4,000拠点
市場シェア	25%

※ディーラー拠点の総数につきましては、16,075拠点としております。
(出所：一般社団法人 日本自動車販売協会連合会)

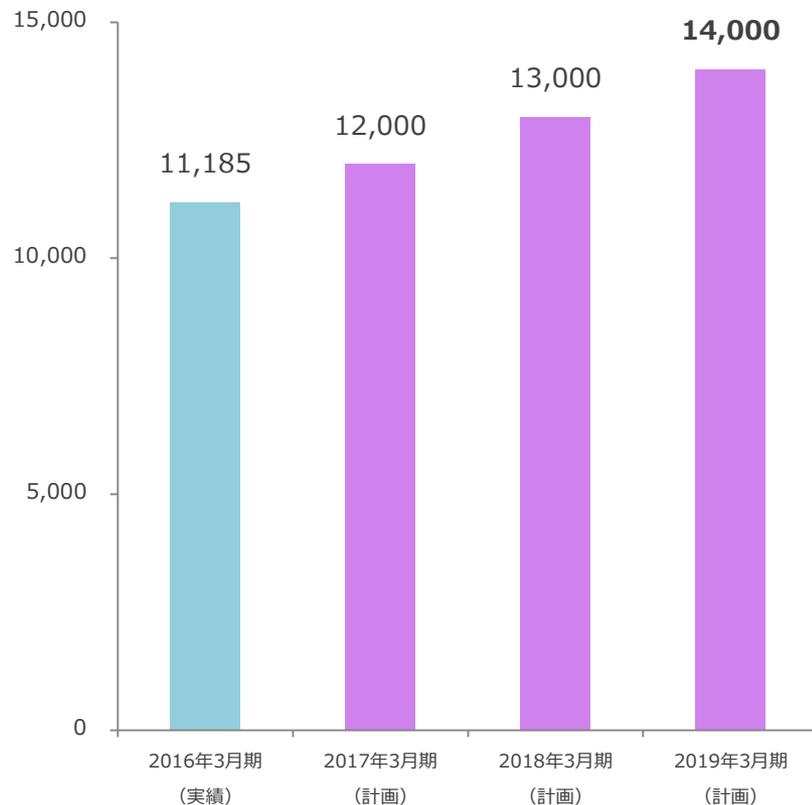
ユーザーへのロジカルな提案が可能となり
理想的な代替サイクルを実現

中期3ヶ年計画 各事業領域におけるKPI

Point
中古車

(社)

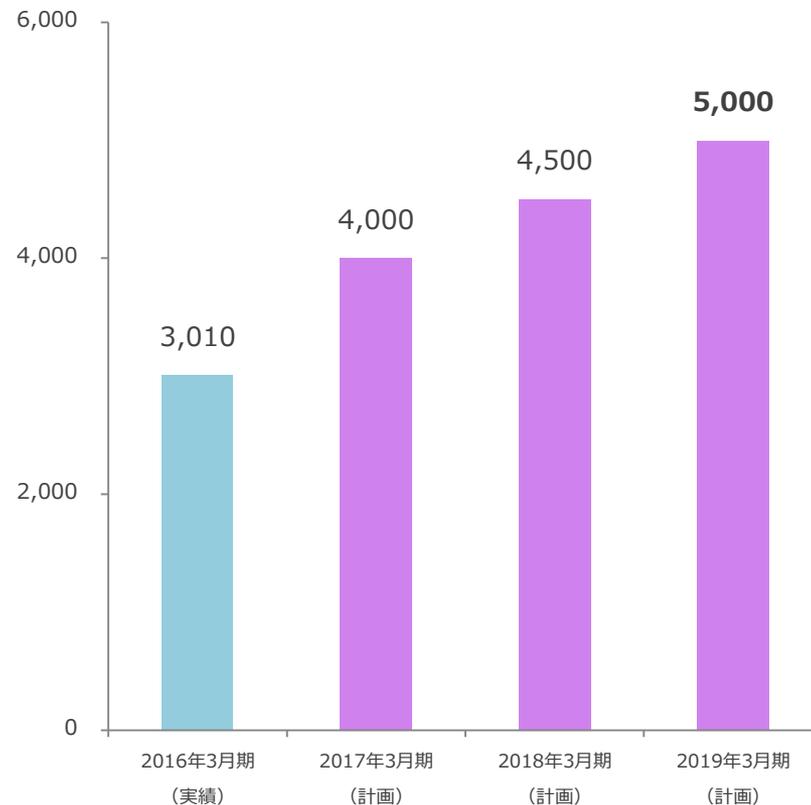
MOTOR GATE取引社数



Point
新車

(拠点)

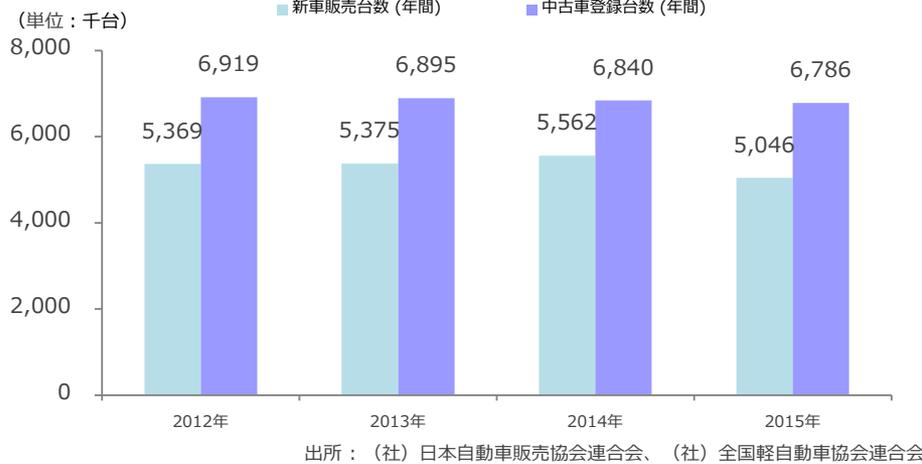
DataLine SalesGuide導入拠点数



各事業領域における中期3ヶ年計画を達成し、
Goo Life Time Valueの構築に繋げる

ご参考：マーケットの動向（1）

新車販売台数・中古車登録台数の推移（暦年ベース）



新車販売台数

2015年（1-12月累計）の新車販売台数は504万台（前年同期対比90.7%）となり、減少傾向にあります。

中古車登録台数

2015年（1-12月累計）の中古車登録台数は678万台（前年同期対比99.2%）となり、微減傾向にあります。

自動車保有台数の推移



自動車保有台数の推移

自動車保有台数は微増傾向にあり、直近では7,700万台前後で推移しております。

ご参考：マーケットの動向（2）

平均使用年数と平均車齢の推移(乗用車)



出所：自動車検査登録情報協会

平均使用年数と平均車齢の推移

平均使用年数と平均車齢は、長期化する傾向にあります。

自動車整備工場数（認証工場・指定工場）の推移



出所：国土交通省

自動車整備工場数の推移

認証工場数はほぼ横ばい、指定工場数は微増傾向にあります。
(整備工場、ディーラー、カー用品店、ガソリンスタンド等)

※ 本資料に記載の金額は、全て百万円未満を切り捨てて表示しております。

◆将来予測について

本資料で提供されているIR情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。

これら歴史的事実以外の情報は、当社グループが属する業界の競争、市場、諸制度に係るリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び推測に基づく見込みは、将来における実際の成果及び業績とは異なる場合があります。ご承知おきください。

◆本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

株式会社プロトコーポレーション 経営企画室 高林、金子

Tel : 052-934-1519

Mail: 4298ir@proto-g.co.jp